

Especial...

EXPOSICIONES EFECTIVAS.

ALGUNAS RECOMENDACIONES

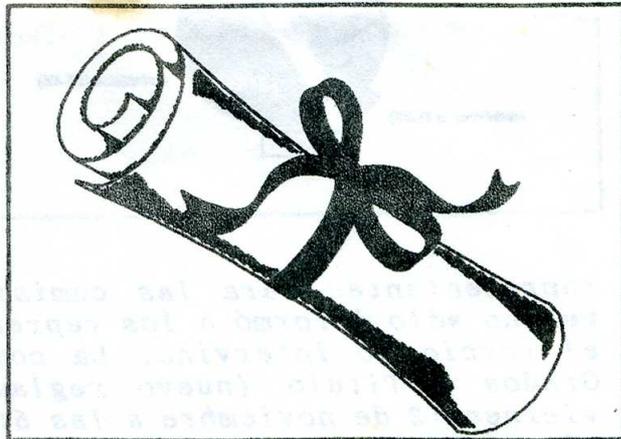
Con este artículo se pretende dar al alumno de Ciencias Administrativas una herramienta para que logre mejores exposiciones en clase, las próximas líneas se han inspirado en algunas charlas dictadas sobre liderazgo.

Los Representantes Estudiantiles les ofrecemos con mucho esfuerzo...y lo decimos de verdad, la siguiente "GUIA" de como poder exponer en forma efectiva.

Para exponer un tema determinado, lo primero que tenemos que hacer es enfocar nuestra exposición desde cuatro aspectos importantes:

1. La preparación de la exposición.
2. La técnica para exponer.
3. El soporte a la exposición.
4. La apariencia del expositor.

Cada uno de estos aspectos lo vamos a analizar, el punto uno y dos va de inmediato, los puntos faltantes en el siguiente número de Por Fin!!!.



I. Preparación de exposición.

Para la preparación de la exposición hay que tomar en cuenta:

1. Contenido de la exposición es lo que llamaríamos "el ¿qué cubrimos en la exposición?". Para determinar el contenido de la exposición se consideran dos puntos, a saber:

1.a. Necesidades del auditorio: Las exposiciones deben estar orientadas a cubrir las necesidades de la audiencia, es decir antes de exponer debemos seleccionar que tópicos

del tema central de la exposición son más relevantes y por tanto deben darseles prioridad al estructurar la exposición.

1.b. Nivel de la Audiencia: Según el nivel de la audiencia, se podría o no usar términos nuevos sin necesidad de explicarlos previamente. Si la audiencia habla y entiende en los mismos términos en que se hablará en la exposición, esto es un punto a favor en el sentido que se pueden obviar algunos detalles, de lo contrario es necesario aclarar la terminología a usar.

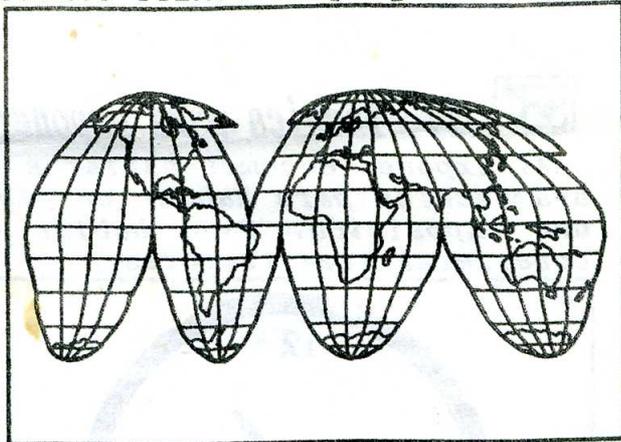
2. Estilo para exponer. Dependerá de:

2.a. Lugar de la exposición: ¿Quién es el auditorio?...alumnos, profesores, jefes de práctica, etc. ¿Dónde exponemos?...en un salón chico, mediano o grande; ¿Cuánta gente hay en el auditorio?... 3, 15, 20, 38 personas.

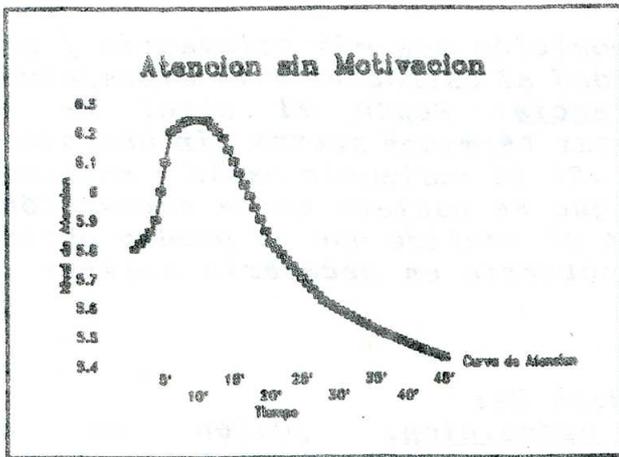
2.b. Recursos disponibles y limitantes: ¿De que SOPORTES cuento para exponer?, ¿De cuánto TIEMPO dispongo?.

Conociendo estos puntos podré darme cuenta que soporte es adecuado o no usar. Para un auditorio muy grande puede convenir no usar papelografos o transparencias con letras muy pequeñas. También hablar más fuerte que de costumbre.

3. Prever: Siempre cabe la posibilidad que surja algún inconveniente, por ejemplo se puede haber pedido un proyector y no conseguirlo a tiempo, también el hecho que alguno del grupo que se demore en llegar para exponer, o quizá el compañero que se equivocó durante la exposición... ¿qué hacer?, ¿cómo salvar la falla sin hacerlo notar a la audiencia?, tenemos que ayudarlo pero sin dejarlo mal. Debemos dar siempre la imagen que trabajamos en equipo. Aquí entra TU CREATIVIDAD E IMAGINACION COMO LIDER.



4. Training: Es la exposición misma, durante el training los aspectos como: ¿quién coordina el soporte?, ¿cuántos y en qué orden se van a exponer?, ¿quién tiene prioridad en responder las preguntas de los evaluadores o del público?, ¿es una exposición grupal o individual?, deben ya haber sido coordinados. Lo ideal es que todos deben demostrar tener el mismo nivel de dominio del tema y seguridad de lo que expone, para ello el grupo debe previamente haber tenido una reunión exclusivamente para



planificar el training, reunión que no tomaría más de 30'.

5. Feedback: La exposición no queda sólo ahí, el paso siguiente es **RETROALIMENTARSE**, debes preguntar a tus amigos del auditorio como percibió tu exposición:

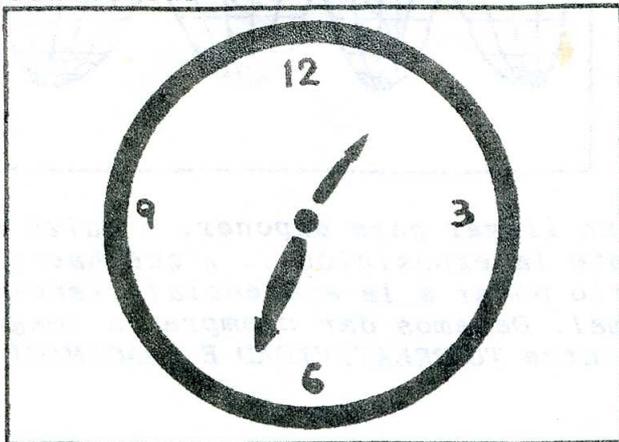
...aburrida, amena, mucho tecnicismo, muy rápido, demasiado sencilla... la idea es que con los inputs recibidos se podrá **MEJORAR CADA VEZ MAS**, recuerda que cuando manejes la

gerencia de una empresa o de tu empresa, tu equipo de trabajo debe **ENTENDER LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA**, lo que lograrás **EXPONIEDOLOS CON CLARIDAD Y BIEN ARGUMENTADOS...** **ENTRENEMOS DESDE HOY.**



II. Técnica para exponer

Al exponer debemos hablar a un público, esta sección mostrará una técnica para hablar en público orientado a que se trata de una exposición. Para hablar en público, primero tenemos que considerar tres factores:



1. Control del tiempo.
2. Qué es lo que se dice.
3. Cómo es que se dice.

BIEN !!!!, ahora explicaremos cada factor

1. Control del Tiempo: El primer factor es controlar el tiempo, muchas veces tenemos un límite de tiempo para exponer nuestras ideas, ya sea amplio o pequeño nuestro objetivo será mantener siempre atenta a la audiencia, por ello nunca hay que olvidarse de la palabra

MATA, acróstico que significa:

MENTE
AGUANTA
TRASERO
AGUANTA

Ustedes dirán, que chistosos son los del Tercio, ja, ja, pero.... ¿qué rayos significa eso?. **MATA** quiere decir simplemente

que nuestra mente esta atenta a un discurso o exposición en forma óptima hasta el momento en que comienza a incomodarnos el hecho de permanecer sentados, cuando la gente del auditorio comienza a moverse demasiado de sus sillas es un síntoma de que la exposición está siendo pesada, y como nuestro objetivo es mantener atenta a la audiencia, debemos hacer algo para mantener el interés hacia nuestra exposición. Esto se respalda en estudios que demuestran que la atención es decreciente a medida que avanza el tiempo.

Estudios dicen que no más de 45 minutos es un tiempo calificado como OPTIMO, exponer en mayor tiempo obliga necesariamente a usar métodos tales que mantengan la curva de atención lo más horizontal posible.



2. Qué es lo que se dice:

Vamos a explicar que es lo que debemos decir en la exposición, una exposición consta de 3 partes:

Inicio: Al iniciar la exposición debe PRESENTARSE el expositor, el objetivo es crear confianza entre el público y éste. Luego el orador debe MARCAR LOS OBJETIVOS de la exposición, que se pretende lograr con la exposición, la intención es dar a la audiencia una visión panorámica de lo que vas a exponer.

Desarrollo de Exposición: Es la parte de la exposición misma, el tema que se expone. No hay que olvidar la curva de atención que antes mencionamos, nuestra meta al exponer debe ser mantener una curva de atención como la del cuadro, lograr esto dependerá de las aptitudes personales adaptadas a la estrategia que usaremos al exponer. La intención es levantar la caída de la curva, por ejemplo: un estilo de hacer esta "subida de la curva" es hacer una afirmación cuando se inicia la exposición, argumentar el porque, dar un ejemplo didáctico (aquí la "subida de la curva"); dar otra afirmación y comenzar nuevamente el ciclo.

Otros ejemplos: Es jugar con el tono de voz, usar voz más potente para de un lado afirmar ideas y por otro subir la curva de atención. También se puede usar los soportes (luego se explica) para afirmar ideas; el movimiento de las manos; el hecho de desplazarse y luego afirmar ideas; preguntar a la audiencia si tiene alguna pregunta... en fin, cada persona tiene un estilo diferente según sus recursos personales.

Cualquiera sea el estilo para mantener la curva en un horizonte, debemos como mínimo seguir lo siguiente: Hacer resúmenes

esquemáticos de la exposición, así la audición tiene la idea clara de lo va usted va a exponer. Este resumen o esquema NUNCA DEBE AGRUPAR MAS DE NUEVE (9) IDEAS, la razón es que estudios demuestran que la mente no recepciona más de 9 cosas, ideas, a la vez, con esto se intenta decir que resúmenes, esquemas con más de 9 ideas o párrafos tienden a que la audición no preste atención o simplemente nunca entienda lo que quiso explicar.

Conclusión: Al finalizar la exposición debemos refrescar la idea total, lanzar un mensaje o idea final de lo que se investigó de tal modo de dejar el sabor en la audición que la explicación finalizó.

3. Cómo se dice:

El cómo se dice se relaciona directamente con los siguientes aspectos:

*Tono de voz: Jugar con tonos de voz para mantener la atención.

*Volumen de la voz.

*Pronunciación y vocalización.

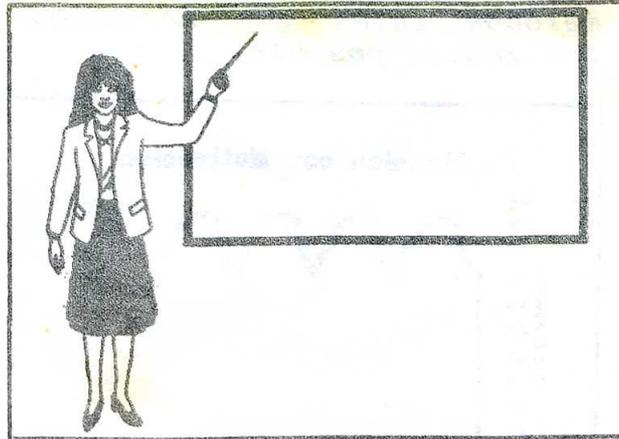
*Contacto visual: la mirada del expositor no debe ser a una persona, debe mirar a todo el auditorio poco a poco, de izquierda a derecha y viceversa, hacer sentir que habla a todos.

*Gestos: No mover demasiado los manos o brazos, pues cuando se quiera resaltar una idea simplemente pasará desapercibida.. lo que ud. no quería.

*Evitar los movimientos nerviosos.

*Postura del cuerpo: evitar inclinarse a un lado, apoyarse en la pared o pizarra mientras se habla. Debe estar derecho. Dividan el cuerpo en 4 partes imaginarias donde el ombligo sea el centro, bien!!, debemos procurar siempre al exponer que cada brazo se mantenga en el cuadrante que le corresponda.

*Las coletillas o muletillas: que es la continua repetición de palabras, como : "este..." , "no..." , "entienden..." , típicas palabras que se escuchan continuamente en las exposiciones.



III. Soporte a la Exposición

Los soportes son todos aquellos elementos que nos sirve como apoyo para exponer mejor, tenemos entre los más comunes, amenos en nuestra facultad, los siguientes:

*Transparencias

*Papelografos.

*Diapositivas.

*Video.
*Pizarra.

Sea cual sea el soporte de la exposición, NUNCA hay que olvidar lo siguiente:

"Lo que no se usa no se ve":

Cuando estoy hablando y no uso la transparencia (por ejemplo), debe estar apagada

"Lo que se usa se ve":

Si estoy usando papelografos o el proyector, sólo debo mostrar la información que estoy usando, es decir si tengo un papelografo lleno de estadísticas, y me estoy refiriendo a los primeros 4 renglones, debo ocultar el resto de la información que no deseo que se vea aún. En este caso se debe mostrar la información en forma gradual.

"Mientras se usan se ven":

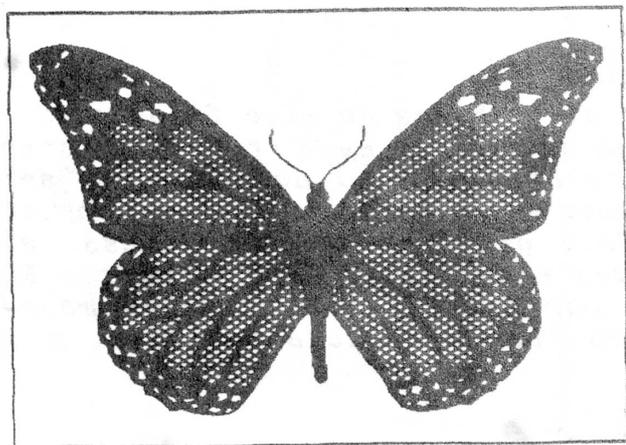
No usar dos soportes a la vez, sólo lo que se esta usando. Por ejemplo si ya se termino de usar los papelografos, y ahora se pasa usar proyector, retirar los primeros y recién usar el segundo soporte.

"Los soportes te ayudan, no te escuchan".

No exponer mirando la pizarra, no dar la espalda al auditorio. Cuando se hace uso de los soportes todo el auditorio debe verlos.

Nunca olvides que los soportes son TU APOYO EN LA EXPOSICION, NO ES TU EXPOSICION, no hay que abusar de los soportes porque terminan estorbándote y no ayudándote.

También recuerda que el soporte debe ser tal que TODA LA AUDIENCIA PUEDA VERLOS, ENTENDERLOS Y CAPTAR MEJOR LO QUE TU ESTAS EXPLICANDO.



IV. Apariencia del expositor.

En este punto último del especial de esta primera edición de POR FIN !!! : como tener exposiciones de calidad, en realidad no hay mucho que decir, porque todo este contenido en dos ideas principales:

*El expositor debe en todo momento demostrar SEGURIDAD DE LO QUE SABE, lo que se logra

estudiando para la exposición y sobretodo "CREYENDO EN SI MISMO".
*En lo referente al aspecto externo, como reza el dicho "la mujer del Cesar no sólo debe ser honesta...también debe aparentarlo".

No se pide que al exponer traigas tu terno o tu mejor vestido, pero si amenos demostrar que la exposición merece la seriedad del caso, usando quizá ropa algo adecuado por la ocasión... en realidad esto es 100% tu criterio.